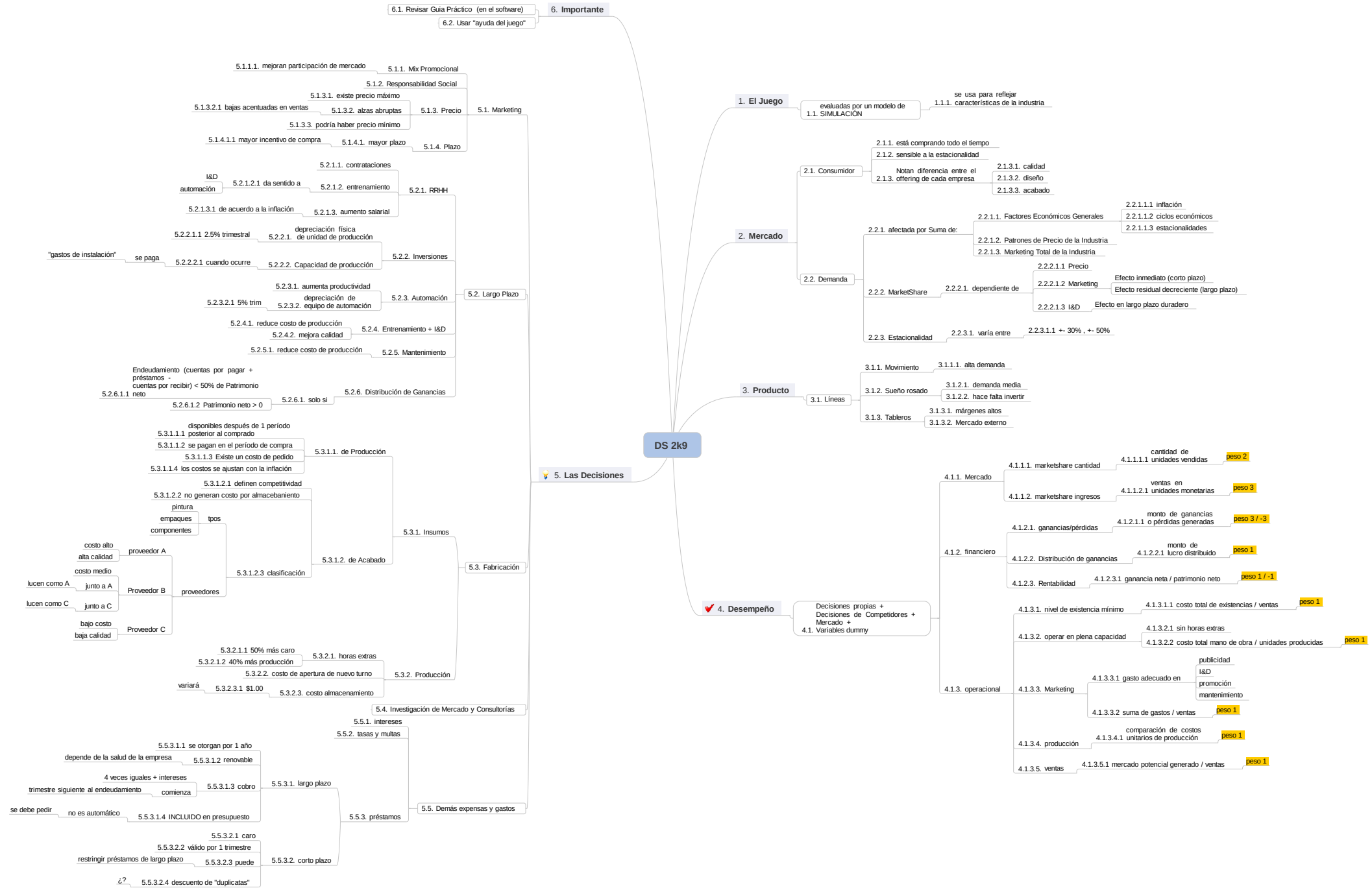
DS 2k9
6. Importante
6.1. Revisar Guia Práctico (en el software)
6.2. Usar "ayuda del juego"
1. El Juego
1.1. SIMULACIÓN
evaluadas por un modelo de
1.1.1. características de la industria
se usa para reflejar
2. Mercado
2.1. Consumidor
2.1.1. está comprando todo el tiempo
2.1.2. sensible a la estacionalidad
2.1.3. offering de cada empresa
Notan diferencia entre el
2.1.3.1. calidad
2.1.3.2. diseño
2.1.3.3. acabado
2.2. Demanda
2.2.1. afectada por Suma de:
2.2.1.1. Factores Económicos Generales
2.2.1.1.1 inflación
2.2.1.1.2 ciclos económicos
2.2.1.1.3 estacionalidades
2.2.1.2. Patrones de Precio de la Industria
2.2.1.3. Marketing Total de la Industria
2.2.2. MarketShare
2.2.2.1. dependiente de
2.2.2.1.1 Precio
2.2.2.1.2 Marketing
Efecto inmediato (corto plazo)
Efecto residual decreciente (largo plazo)
2.2.2.1.3 I&D
Efecto en largo plazo duradero
2.2.3. Estacionalidad
2.2.3.1. varía entre
2.2.3.1.1 +- 30% , +- 50%
3. Producto
3.1. Líneas
3.1.1. Movimiento
3.1.1.1. alta demanda
3.1.2. Sueño rosado
3.1.2.1. demanda media
3.1.2.2. hace falta invertir
3.1.3. Tableros
3.1.3.1. márgenes altos
3.1.3.2. Mercado externo
4. Desempeño
4.1. Variables dummy
Decisiones propias +
Decisiones de Competidores +
Mercado +
4.1.1. Mercado
4.1.1.1. marketshare cantidad
4.1.1.1.1 unidades vendidas
cantidad de
peso 2
4.1.1.2. marketshare ingresos
4.1.1.2.1 unidades monetarias
ventas en
peso 3
4.1.2. financiero
4.1.2.1. ganancias/pérdidas
4.1.2.1.1 o pérdidas generadas
monto de ganancias
peso 3 / -3
4.1.2.2. Distribución de ganancias
4.1.2.2.1 lucro distribuido
monto de
peso 1
4.1.2.3. Rentabilidad
4.1.2.3.1 ganancia neta / patrimonio neto
peso 1 / -1
4.1.3. operacional
4.1.3.1. nivel de existencia mínimo
4.1.3.1.1 costo total de existencias / ventas
peso 1
4.1.3.2. operar en plena capacidad
4.1.3.2.1 sin horas extras
4.1.3.2.2 costo total mano de obra / unidades producidas
peso 1
4.1.3.3. Marketing
4.1.3.3.1 gasto adecuado en
publicidad
I&D
promoción
mantenimiento
4.1.3.3.2 suma de gastos / ventas
peso 1
4.1.3.4. producción
comparación de costos
4.1.3.4.1 unitarios de producción
peso 1
4.1.3.5. ventas
4.1.3.5.1 mercado potencial generado / ventas
peso 1
5. Las Decisiones
5.1. Marketing
5.1.1. Mix Promocional
5.1.1.1. mejoran participación de mercado
5.1.2. Responsabilidad Social
5.1.3. Precio
5.1.3.1. existe precio máximo
5.1.3.2. alzas abruptas
5.1.3.2.1 bajas acentuadas en ventas
5.1.3.3. podría haber precio mínimo
5.1.4. Plazo
5.1.4.1. mayor plazo
5.1.4.1.1 mayor incentivo de compra
5.2. Largo Plazo
5.2.1. RRHH
5.2.1.1. contrataciones
5.2.1.2. entrenamiento
I&D
automación
5.2.1.2.1 da sentido a
5.2.1.3. aumento salarial
5.2.1.3.1 de acuerdo a la inflación
5.2.2. Inversiones
depreciación física
5.2.2.1. de unidad de producción
5.2.2.1.1 2.5% trimestral
5.2.2.2. Capacidad de producción
5.2.2.2.1 cuando ocurre
se paga
"gastos de instalación"
5.2.3. Automación
5.2.3.1. aumenta productividad
depreciación de
5.2.3.2. equipo de automación
5.2.3.2.1 5% trim
5.2.4. Entrenamiento + I&D
5.2.4.1. reduce costo de producción
5.2.4.2. mejora calidad
5.2.5. Mantenimiento
5.2.5.1. reduce costo de producción
5.2.6. Distribución de Ganancias
5.2.6.1. solo si
Endeudamiento (cuentas por pagar + préstamos - cuentas por recibir) < 50% de Patrimonio neto
5.2.6.1.1
5.2.6.1.2 Patrimonio neto > 0
5.3. Fabricación
5.3.1. Insumos
5.3.1.1. de Producción
disponibles después de 1 período
5.3.1.1.1 posterior al comprado
5.3.1.1.2 se pagan en el período de compra
5.3.1.1.3 Existe un costo de pedido
5.3.1.1.4 los costos se ajustan con la inflación
5.3.1.2. de Acabado
5.3.1.2.1 definen competitividad
5.3.1.2.2 no generan costo por almacebaniento
5.3.1.2.3 clasificación
tpos
pintura
empaques
componentes
proveedores
Proveedor A
costo alto
alta calidad
Proveedor B
costo medio
junto a A
lucen como A
junto a C
lucen como C
Proveedor C
bajo costo
baja calidad
5.3.2. Producción
5.3.2.1. horas extras
5.3.2.1.1 50% más caro
5.3.2.1.2 40% más producción
5.3.2.2. costo de apertura de nuevo turno
5.3.2.3. costo almacenamiento
5.3.2.3.1 $1.00
variará
5.4. Investigación de Mercado y Consultorías
5.5. Demás expensas y gastos
5.5.1. intereses
5.5.2. tasas y multas
5.5.3. préstamos
5.5.3.1. largo plazo
5.5.3.1.1 se otorgan por 1 año
5.5.3.1.2 renovable
depende de la salud de la empresa
5.5.3.1.3 cobro
4 veces iguales + intereses
comienza
trimestre siguiente al endeudamiento
5.5.3.1.4 INCLUIDO en presupuesto
no es automático
se debe pedir
5.5.3.2. corto plazo
5.5.3.2.1 caro
5.5.3.2.2 válido por 1 trimestre
5.5.3.2.3 puede
restringir préstamos de largo plazo
¿?
5.5.3.2.4 descuento de "duplicatas"